Fünf Tipps für den erfolgreichen Projektstart als Business Analyst:in

Veröffentlicht am 11. Mai 2026

Ihre Ansprechpersonen: David Andrist

Tags: Fachbeiträge, Business Analyse und Requirements Engineering

Der Projektstart als Business Analyst:in ist ein besonderer Moment. Jedes neue Projekt bringt ein neues fachliches Umfeld, andere Stakeholder und spezifische Erwartungen mit sich. Selbst bewährte Vorgehensweisen müssen neu eingeordnet und angepasst werden. Gerade in der Anfangsphase eines Projekts entscheidet sich, wie schnell man Orientierung gewinnt, Vertrauen aufbaut und eine Basis für die weitere Zusammenarbeit schafft. Mit den folgenden fünf Tipps zeigen wir Ihnen, worauf es beim Projektstart als Business Analyst:in ankommt und wie Sie von Beginn an Struktur und Klarheit in Ihr Projekt bringen.

Tipp 1: Zuerst das grosse Ganze verstehen, dann ins Detail gehen

Ein häufiger Fehler am Anfang ist es, zu schnell in Details einzutauchen. Erfolgreiche Business Analyst:innen verschaffen sich zuerst einen Überblick. Entscheidend ist, das Ziel des Projekts zu verstehen: Welches Problem soll gelöst werden, was ist bereits vorhanden und was muss noch erarbeitet werden? Ebenso wichtig ist die Frage, warum das Projekt jetzt stattfindet und woran Erfolg gemessen wird.

Dieser Überblick hilft, Anforderungen später richtig einzuordnen. Wer das Ziel kennt, kann besser beurteilen, welche Themen relevant sind und welche zwar interessant, aber nicht entscheidend sind. Ein klarer Blick auf das grosse Ganze ist die Grundlage, um später schrittweise vom Groben ins Detail zu arbeiten und sich nicht in Einzelthemen zu verstricken.

Tipp 2: Struktur und schrittweises Vorgehen reduzieren die Komplexität

Komplexität lässt sich nicht vermeiden, aber sie lässt sich kontrollieren. Gerade zu Beginn eines Projekts wirken Zusammenhänge oft unübersichtlich. Der Business Analyst bzw. die Business Analystin hat hier eine Schlüsselrolle: Komplexität strukturieren und verständlich zu machen. Prozessmodelle (z. B. mit BPMN), Kontextdiagramme und Backlog-Management in Tools wie Jira unterstützen dabei.

Komplexität strukturiert man, indem Abhängigkeiten identifiziert und Themen bewusst aufgeteilt werden. Statt alles gleichzeitig lösen zu wollen, ist es sinnvoll, sich auf einzelne Bereiche oder Funktionen zu konzentrieren. Arbeitshypothesen, also bewusste Annahmen auf Zeit, helfen dabei. Wichtig ist, dass Arbeitshypothesen transparent gemacht und stets validiert werden. Auch der Fokus auf den sogenannten «Happy Path», also den Weg, bei dem alles wie vorgesehen funktioniert und keine Ausnahmen auftreten, kann sinnvoll sein, solange Ausnahmen nicht ignoriert, sondern später gezielt behandelt werden.

Tipp 3: In realistischen Zwischenschritten statt in perfekten Zielbildern denken

Viele Business Analyst:innen bewegen sich gedanklich zwischen Ist- und Soll-Zustand. Der Soll-Zustand ist dabei oft sehr ambitioniert und liegt weit in der Zukunft. Das kann blockierend wirken. Entscheidend ist deshalb, realistische Zwischenschritte zu definieren, die tatsächlich umsetzbar sind.

Statt den grossen Wurf zu suchen, ist ein iteratives Vorgehen zielführender. Das heisst, Schritt für Schritt näher an das Ziel zu kommen. Ein Transitionsplan hilft, diesen Weg bewusst zu gestalten. Er beschreibt nicht nur das Ziel, sondern vor allem den Weg dorthin, inklusive sinnvoller Etappen.

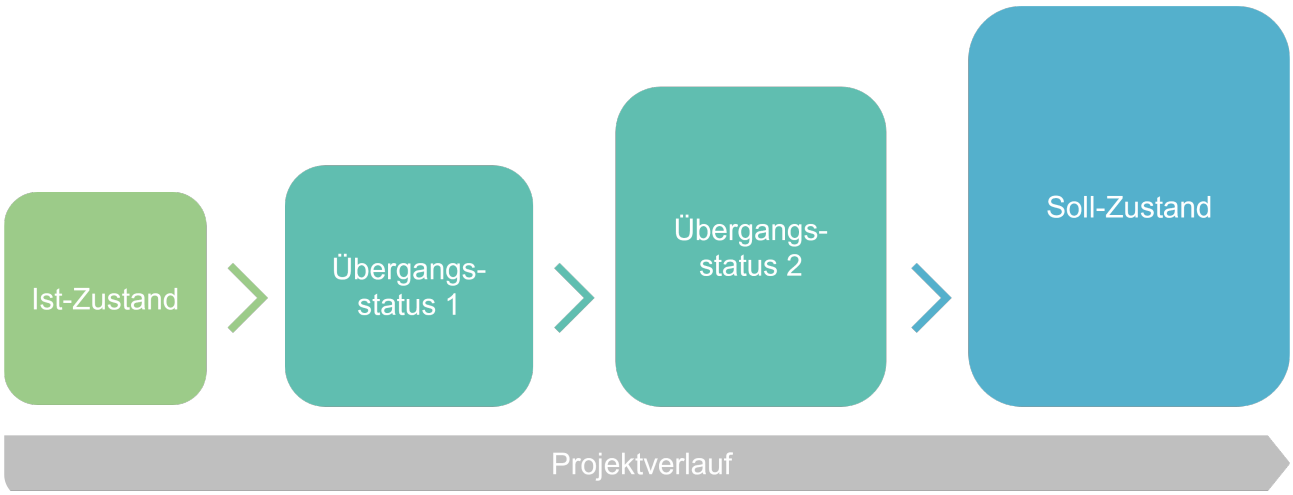


Abbildung 1: Transitionsplan – beschreibt den schrittweisen Übergang vom Ist zum Soll und macht notwendige Zwischenschritte sowie deren Reihenfolge sichtbar.

Wichtig ist dabei, den Ist-Zustand nicht einfach so stehen zu lassen. Gute Business Analysts:innen fragen nach, wenn etwas unklar oder unlogisch wirkt und bringen Verbesserungsideen ein, die auch wirklich umsetzbar sind.

Tipp 4: Proaktiv kommunizieren und Erwartungsmanagement betreiben

Technisches Wissen und Methoden sind wichtig, aber ohne Kommunikation zeigen sie kaum Wirkung. Ein zentraler Erfolgsfaktor beim Projektstart ist die Arbeit mit Stakeholdern. Relevante Personen müssen früh identifiziert, abgeholt und eingebunden werden. Eine einfache Stakeholder-Matrix hilft, Einfluss und Betroffenheit systematisch zu ordnen. Ergänzt man sie um Bedürfnisse und mögliche Ängste, entsteht eine gute Basis für adressatengerechte Kommunikation.

Dabei geht es nicht nur um Information, sondern um aktives Erwartungsmanagement. Welche Erwartungen haben Stakeholder an das Projekt und an die Rolle des/der Business Analyst:in? Welche Erwartungen sind realistisch und welche nicht? Wer hier von Anfang an klar kommuniziert, vermeidet spätere Enttäuschungen.

Wichtig ist, keine unrealistischen Versprechen zu machen und Erwartungen nicht unbewusst immer weiter zu steigern. Vertrauen entsteht, wenn Zusagen eingehalten werden, nicht wenn man mehr verspricht, als man realistisch liefern kann. Gerade in dieser Phase zeigt sich, wie wichtig zentrale Softskills in der Business Analyse sind: aktives Zuhören (Tipps dazu in unserem Fachbeitrag «Aktives Zuhören: Der Schlüssel zur erfolgreichen Business Analyse»), klare Kommunikation, Moderationsfähigkeit und die Fähigkeit, unterschiedliche Perspektiven zusammenzubringen. Wer hier strukturiert und zugleich empathisch vorgeht, schafft eine solide Basis für die weitere Zusammenarbeit.

Tipp 5: Optionen aufzeigen und Entscheidungsgrundlagen schaffen

Business Analyst:innen sammeln nicht nur Anforderungen und treffen auch keine Entscheidungen im Alleingang. Ihr Mehrwert liegt darin, Optionen sichtbar zu machen. Statt nur eine Lösung zu verfolgen, sollten verschiedene Lösungsvarianten gedacht werden.

Die folgenden zwei Tools sind für die Bewertung von Lösungsvarianten besonders geeignet:

Nutzwertanalyse

Mit einer Nutzwertanalyse werden Varianten anhand definierter Kriterien (z. B. Kosten, Nutzen, Risiko, Umsetzbarkeit) bewertet und gewichtet. So entsteht eine transparente Entscheidungsgrundlage, die auch gegenüber Stakeholdern nachvollziehbar ist.

Zwickybox (Morphologischer Kasten)

Die Zwickybox hilft, systematisch unterschiedliche Lösungsdimensionen zu kombinieren. Sie eignet sich besonders, um neue Varianten zu entwickeln und Denkblockaden zu lösen, statt nur zwischen zwei offensichtlichen Optionen zu wählen.

Lösungsvarianten können sich beispielsweise im Aufwand unterscheiden oder unterschiedliche Vor- und Nachteile haben. Wichtig ist, diese Unterschiede transparent darzustellen und zu visualisieren. Beispielsweise durch Prototyping oder grafische Darstellung von Geschäftsprozessen. So entsteht eine fundierte Entscheidungsgrundlage für Projektleitung und Stakeholder.

Priorisierung spielt dabei eine entscheidende Rolle. Nicht jede Anforderung ist gleich wichtig. Die Unterscheidung zwischen Muss, Soll und Kann (MoSCoW-Methode) hilft, Fokus zu schaffen. Zusätzlich lohnt es sich, die Häufigkeit eines Anwendungsfalls zu hinterfragen und Kosten und Nutzen bewusst ins Verhältnis zu setzen. Bei der Priorisierung können Tools wie WSJF (Weighted Shortest Job First) helfen. Also zuerst das machen, was wenig Aufwand erfordert, und trotzdem viel Mehrwert generiert.

Fazit: Klarheit, Struktur und realistische Schritte

Der Projektstart als Business Analyst:in muss nicht perfekt sein, um erfolgreich zu sein. Entscheidend ist, Orientierung zu schaffen, Komplexität zu strukturieren und realistische Schritte aufzuzeigen. Wer das grosse Ganze versteht, iterativ vorgeht, sauber kommuniziert und Entscheidungsgrundlagen liefert, erzielt Wirkung

von Anfang an.

Gerade für Business Analyst:innen mit wenig Erfahrung gilt: Neugierig bleiben, Fragen stellen, zuhören und den Mut haben, Dinge einzuordnen statt sofort lösen zu wollen. Genau darin liegt professionelle Business Analyse.

Möchten Sie mehr über dieses spannende Thema erfahren oder wissen, wie wir auch Sie bei einem herausfordernden Vorhaben unterstützen können? Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme.